Editorial
Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat : un bilan provisoire des travaux entrepris depuis dix ans

par

Bertrand SAPORTA
Co-Rédacteur en Chef de la Revue

La publication du deuxième numéro de la Revue de l'Entrepreneuriat, qui a quelque peu tardé pour des raisons que l'on peut aisément comprendre (la relative jeunesse de l'Entrepreneuriat comme champ disciplinaire en France), nous donne l'occasion de prolonger les réflexions que nous avions émises avec Robert Paturel lors de notre précédent éditorial. Il y a en effet un réel chemin parcouru depuis la soutenance en 1993 de la thèse pionnière de Christian Bruyat, et on peut dire que la recherche française en Entrepreneuriat existe désormais, même si elle n'est pas encore très abondante. Peut-on aller plus loin, et suggérer, comme nous l'avons fait lors des dernières Journées Recherche de la FNEGE, qu'il existe un « French Touch » de la recherche française, et par extension francophone, dans ce domaine ? Le contenu de ce numéro, s'ajoutant à celui du premier, ainsi que la lecture de certains travaux récents[1] nous incite à pencher pour l'affirmative, et c'est l'objet de cet éditorial d'en développer l'argumentation. Celle-ci s'articulera autour de l'idée principale que si des méthodologies de type qualitatif retiennent prioritairement l'attention des chercheurs français, c'est en grande partie en raison de préférences théoriques, dont il convient de rappeler quelques uns des aspects les plus saillants. Mais cela n'empêche pas un certain éclectisme au niveau des moyens d'accès au réel, dont les articles retenus ici nous fournissent de bonnes illustrations. Il nous restera à souhaiter une plus grande diversité d'approches dans les travaux à venir, qui peuvent désormais emprunter sans crainte les voies moyennes empirico-déductives et quantitatives chères à nos collègues anglo-saxons.

1. Les apports théoriques des chercheurs français en Entrepreneuriat : un essai de comparaison avec le référentiel anglo-saxon

Nous ne nous permettrons pas ici de sous-estimer l'importance des débats théoriques aux Etats-Unis, où la question de la singularité de l'entrepreneuriat comme champ d'études ne se pose guère plus, en raison de l'ancienneté des travaux qui lui sont consacrés et de la légitimité croissante que lui apportent les publications scientifiques qui lui sont dédiées. Personne n'a oublié, par exemple, la célèbre controverse entre les tenants d'une approche par les « traits » et ceux d'une approche par les « faits », dont la combinaison permet aux représentants de l'école française de dresser un portrait plus complet de l'entrepreneur d'aujourd'hui : il se caractérise essentiellement par un certain type de comportement (les « faits ») et par sa capacité à convaincre les parties prenantes pour réunir les ressources nécessaires à son projet, mais il faut bien reconnaître que ce comportement ne peut pleinement s'exercer que si son titulaire est possesseur de certains « traits » (profonds comme le « locus of control », ou désir de maîtriser son propre destin, plus superficiels comme les facultés d'endurance et de ténacité) qui, sans être exclusifs, semblent caractériser la propension à entreprendre (T. Verstraete, 2002 ; 24). Il est impossible ici, on le devine, de rendre compte de l'intégralité des efforts qui ont été effectués Outre-Atlantique pour délimiter le champ de recherche qui nous intéresse[2]. Les noms de Gartner et de Venkataraman, en particulier, sont associés à deux thèmes, celui de l'émergence organisationnelle et celui de la découverte et de l'exploitation des opportunités, considérés par ces deux auteurs comme au cœur des phénomènes entrepreneuriaux. La synthèse de ces deux notions a donné lieu par ailleurs à une élégante définition américaine de l'entrepreneur en tant qu'individu (« c'est une personne qui, après avoir identifié une occasion d'affaires, crée une organisation pour l'exploiter »). Tout au long de ces dernières années, notamment dans la Revue Entrepreneurship Theory and Practice, se sont succédés les articles discutant des fondements de la discipline, explorant sa « genèse » (Brazeal et Herbert, 1999), n'hésitant pas parfois à reconnaître que la recherche en entrepreneuriat ne se trouve encore qu'au stade de son adolescence (Low, 2001).

---

[1] Il n'est pas souhaité que cette note soit considérée comme un « état de l'art », car nous nous sommes contentés ici de citer à titre d'illustrations quelques uns des travaux auxquels nous avons eu accès et qui ont retenu notre attention. Que les auteurs omis soient persuadés qu'ils auraient tout naturellement leur place dans une revue de la littérature ayant une prétention d'exhaustivité dans le domaine considéré.

[2] Pour une bonne recension de la littérature, on se reportera à l'étude de L.J. FILION : « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », Cahier de Recherche n° 97.01, 1997, HEC Montréal, 36 p.

Mais il n'y a pas que dans le domaine des définitions du champ de l'entrepreneuriat et de ses acteurs que la littérature américaine prodigue des efforts. On peut remarquer, en particulier, un intérêt marqué pour le thème important et très prisé par les pouvoirs publics des contextes, notamment territoriaux, plus ou moins favorables au développement des activités entrepreneuriales. Les questions posées sont alors du type : qu'est-ce qui peut expliquer qu'entre pays ou entre régions d'un même pays les taux d'activité entrepreneuriale soient très différents, alors que les conditions d'ensemble d'environnement y sont semblables[3] ? Ou du type : qu'est-ce qui peut expliquer l'avènement rapide et réussi, au sein d'une industrie puissante et disposant de tous les moyens de leur résister, de sous-ensembles industriels innovants (et donc de nouveaux acteurs) se taillant en quelques années des parts de marché appréciables dans le secteur d'activité concerné[4] ? Une réponse originale à la première question est donnée par deux articles successifs utilisant les ressources du raisonnement microéconomique pour expliquer les différences de propagation de l'esprit d'entreprise entre communautés ou espaces géographiques (Minniti et Bygrave, 1999, et Bygrave et Minniti, 2000). Les auteurs proposent une démonstration élégante, comparant l'utilité de créer une entreprise à celle d'être salarié. Peu de personnes, en raison de l'aversion générale pour le risque, sont dans uns situation de départ où leur utilité relative de devenir entrepreneur (axe des ordonnées) est positive ; mais ce qui va compter ici (axe des abscisses), c'est l'effet d'imitation, mesuré par le taux d'entrepreneuriat, c'est à dire le nombre de personnes à proximité immédiate ayant créé récemment une entreprise. Un effet de seuil joue alors (emprunté à la théorie des émeutes de Granovetter), qui va faire basculer, à partir du moment où le taux d'entrepreneuriat dépasse un certain niveau, un assez grand nombre de personnes (celles qui n'ont pas une utilité relative trop fortement négative au départ) vers l'activité entrepreneuriale. Le processus étant cumulatif et exponentiel, l'évolution future du nombre d'entrepreneurs s'avère difficile à estimer ; l'explication des différences actuelles d'activité entrepreneuriale est à trouver dans le passé : si, au départ, le taux d'entrepreneuriat est particulièrement bas, le processus cumulatif ne peut s'enclencher, l'effet d'imitation reste faible, et peu de nouveaux entrepreneurs apparaissent chaque année sur le territoire considéré…

En ce qui concerne la deuxième question, des éléments de réponse intéressants sont fournis dans un remarquable ouvrage collectif paru récemment, et consacré au thème de la « dynamique entrepreneuriale » (dans un pays, dans une région, au sein d'un secteur d'activité), envisagée non pas comme une simple somme d'initiatives individuelles, mais comme le fruit d'une véritable action collective (Bird-Schoonhoven et Romanelli, 2001). Les diverses contributions de cet ouvrage, appuyées sur des exemples précis, sont à cet égard convergentes et plaident en faveur d'une thèse mettant au premier plan le rôle du contexte dans l'émergence des nouvelles organisations, surtout si elles sont innovantes : celles-ci ne sont ni le fruit ex nihilo de l'inventivité de leurs promoteurs, ni la résultante mécanique de la constatation d'occasions d'affaires. Ces deux causes ne peuvent expliquer à elles seules le phénomène lorsqu'il prend une certaine ampleur : il faut donc orienter les recherches vers l'analyse minutieuse de l'émergence de nouveaux espaces de marché, se développant surtout par le biais d'actions concertées et de stratégies coopératives initiées par des petits groupes d'entrepreneurs, qui agissent ensemble afin de faire légitimer par l'environnement les nouvelles formes d'organisations dont ils sont les initiateurs.

Face à un flux régulier de travaux et qui va en s'améliorant sur le plan des soubassements théoriques (comme le montre la progression à cet égard des papiers de recherche du Babson College, la pépinière américaine dans le domaine), qu'apporte la recherche française et plus généralement francophone ? Sans pouvoir ici tout citer et en s'appuyant surtout sur les deux premières livraisons de cette Revue, on voit apparaître deux zones d'excellence et de différentiation par rapport aux travaux anglo-saxons, qui vont faire l'objet des développements ci-après.

1.1 Les efforts de conceptualisation et de positionnement de la discipline

Christian Bruyat avait montré la voie de manière originale, en proposant l'idée d'un « champ » de l'entrepreneuriat conçu comme un espace construit par le chercheur, dont les deux dimensions désormais bien connues sont la création de valeur apportée par le projet (intensité du changement pour l'environnement) et l'intensité du changement que provoque chez le porteur le lancement de son projet. Selon le tempérament du chercheur et ses objectifs de recherche, des zones de consensus et de refus apparaissent, mais aussi des zones plus ambigües où sa liberté de manœuvre (décider s'il s'agit d'un phénomène relevant ou non du champ) est plus importante. Cette forme stratégique simple permet également de montrer, à travers le concept de trajectoire entrepreneuriale, qu'un même couple individu-projet peut se mouvoir dans le

[3] Les travaux statistiques récents du GEM (Global Entrepreneurship Monitor) montrent, par exemple, que le taux d'activité entrepreneuriale (pourcentage de la poulation ayant créé récemment une entreprise ou se disposant à en créer une) est trois fois plus élevé en Norvège qu'en Suède, écart que ne peuvent expliquer les différences de culture, de développement économique et de réglementations entre ces deux pays.

[4] Un exemple qui peut être fourni est celui de l'industrie américaine du café, où les puissants groupes de torréfaction industrielle n'ont pu empêcher l'arrivée en quelques années de nouveaux venus dans le métier, pour la plupart situés sur la Côte Ouest, prônant une politique de qualité (torréfaction à plus basse température, grains non mélangés et de meilleure origine) et se développant géographiquement grâce à une stratégie agressive d'intégration aval (création de réseaux de boutiques de dégustation et de vente franchisées). C'est ainsi qu'est née une nouvelle industrie, celle du « café de spécialité », phénomène qui a connu des développements similaires en France ces dernières années, notamment dans le secteur de la bière.



temps au sein de cet espace, et ainsi progresser ou régresser du point de vue de l'intensité entrepreneuriale des différentes situations vécues. On voit bien l'intérêt de cet effort de formalisation, puisqu'il est utilisé aujourd'hui dans une note de recherche de ce numéro, consacrée à la reprise d'entreprise par les particuliers(RPP). L'auteur s'inspire en effet directement de l'espace dialogique qui vient d'être décrit pour esquisser une typologie des situations de reprise du point de vue de leur intensité entrepreneuriale (dimension statique), et pour présenter diverses trajectoires de repreneurs (dimension dynamique) (Deschamps, 2003).

Au cours de ces dernières années, on note un renouveau prometteur des réflexions théoriques sur l'entrepreneuriat. On peut citer, par exemple, la parution d'un ouvrage récent, dont le titre, « L'entrepreneuriat : approche théorique », vaut à lui seul manifeste (Hernandez, 2001). L'entrepreneuriat y est décrit sous de multiples facettes, dont les principales sont la temporalité et la complexité, et l'entrepreneur y est vu comme son principal initiateur (au sens fort du terme), celui qui, par son action, fait vivre le processus. Mais ce qui frappe le plus dans cet ouvrage, c'est un recours parfois audacieux à des figures de rhétorique (les métaphores) ou à des courants philosophiques (le post modernisme) comme grilles de lecture des phénomènes entrepreneuraiaux. Les théories les plus générales de la gestion, comme celle des organisations ou celle de la firme, sont également convoquées par l'auteur, qui confronte systématiquement leur contenu avec les problématiques entrepreneuriales, afin de voir en quoi ces dernières pourraient être éclairées à leur contact.

Plus généralement, nous pensons qu'il existe dans le domaine de l'entrepreneuriat une sorte d' « exception culturelle » à la française, à savoir une utilisation toute naturelle (et dans des directions variables selon les auteurs) de lectures vastes, débordant largement le périmètre de la gestion, empruntant les voies de l'économie, mais aussi celles de la sociologie, de la psycho-sociologie, de la philosophie des sciences, voire de l'histoire ou de disciplines littéraires comme la sémiologie[5].

Deux illustrations, tirées de cette Revue, permettront d'illustrer notre propos :

■ Dans l'article inaugural du précédent numéro, Thierry Verstraete nous proposait une modélisation de l'entrepreneuriat (envisagé comme un phénomène et non comme un processus). Une reformulation récente la synthétise sous la forme de l'équation ci-après :

$$PhE = f\,[(C \times P \times S) \quad (E \times O)]$$

Si l'on souhaite appréhender le phénomène entrepreneurial (PhE) dans sa globalité (ce qui n'empêche pas le chercheur de s'intéresser à des sous-ensembles particuliers), on est alors invité à le concevoir comme la somme (mais aussi les interactions réciproques) de trois dimensions ou niveaux (C, S, P) : cognitif (qui renvoie à l'entrepreneur et à ses processus mentaux : vision, réflexivité, apprentissages) ; structural (qui évoque les différents milieux où l'entrepreneur et l'organisation qu'il impulse devront prendre place) ; praxéologique enfin, qui fait le lien entre les deux précédents, puisqu'il décrit les actions de l'entrepreneur pour se positionner par rapport aux parties prenantes et configurer son organisation de manière cohérente avec les choix précédents. Mais ces dimensions ne sont constitutives du phénomène entrepreneurial que si elles sont mises en relation avec le couple dialogique que forment l'entrepreneur (E) et l'organisation impulsée (O), au sein duquel l'idée de mouvement, d'impulsion pour reprendre le terme mis en avant par l'auteur, associée à une personne (l'entrepreneur ou par extension une petite équipe entrepreneuriale), fournit la clé d'entrée permettant la délimitation par rapport à des situations proches mais distinctes sur le plan conceptuel. Si par exemple le mouvement s'arrête (cas d'une petite entreprise récemment créée mais ayant atteint sa vitesse de croisière), l'entrepreneur est toujours sur le devant de la scène, mais il n'impulse plus grand chose…Une grande entreprise peut aujourd'hui, et c'est fort conseillé actuellement, vouloir renouveler son potentiel, et pour cela imaginer et mettre en œuvre des « stratégies entrepreneuriales », où l'on retrouve les notions familières d'innovation, de créativité, de découverte d'opportunités (considérées par l'auteur comme ne faisant pas partie exclusive des phénomènes entrepreneuriaux) : mais il n'y a plus la figure de l'entrepreneur au premier plan, car c'est une organisation (les stratèges) qui a pris le relais, pour faire dans une entreprise existante un peu la même chose que dans une organisation émergente[6].

Si nous revenons à la version détaillée de cette modélisation, donc à l'article que nous évoquions plus haut, que constatons-nous ? Sans pouvoir apporter de preuves formelles à cet égard, nous éprouvons une forte présomption en faveur de l'hypothèse que cette modélisation n'a pas jailli d'un seul jet dans l'esprit de l'auteur, mais qu'elle a lentement germé au fur et à mesure de ses lectures, dont certaines débordent largement le domaine de la gestion : nous avons relevé dans la bibliographie près de vingt ouvrages, ayant chacun certainement ouvert des pistes de réflexion, et relevant de la sociologie (théories des représentations sociales, de la systémique sociale), de la psychologie, de l'épistémologie, etc, sans compter les sources plus proches des sciences de gestion (théorie des conventions). Il est à noter que ces ouvrages sont dans leur quasi-totalité imprégnés de culture française (et par extension européenne), utilisent un vocabulaire dont la spécificité renvoie à la richesse et à la finesse de cette langue, et qu'il y a par conséquent assez peu de chances qu'ils soient consultés –et encore moins assimilés- par nos Collègues anglo-saxons de la discipline…

[5] Nous rejoignons ici le point de vue exprimé par J.F. Chanlat lors des dernières journées Recherche de la FNEGE, qui soulignait que dans le champ disciplinaire de la théorie des organisations, les français ont construit un corpus de recherche relativement autonome par rapport aux auteurs anglo-saxons, avec des théories originales, un vocabulaire et un rapport au terrain spécifiques, et reconnus comme tels, malgré l'obstacle de la langue, dans un grand nombre de pays.

[6] Pour plus de détails sur les efforts entrepris par l'auteur pour montrer les zones de jonction, mais aussi de démarcation entre les champs de l'entrepreneuriat et du management stratégique, on consultera avec profit l'essai approfondi qu'il a consacré à cette question (Verstraete, 2002).

■ Une deuxième illustration peut être trouvée dans l'article ci-après de Philippe Pailot sur le concept de socialisation entrepreneuriale, dont on trouvera dans une autre contribution une version plus détaillée, assortie d'une application au cas des créateurs d'entreprises issus de la recherche publique (Pailot, 2003 a et b). La variante anticipée de cette socialisation (par opposition à une variante plus immédiate, qui décrit les phénomènes d' apprentissages et d'acculturation liés au passage de l'intention à la décision de création d'entreprise) renvoie à toute l'histoire, depuis l'enfance, de l'individu, d'où l'intérêt de la méthode biographique ou des récits de vie, sur laquelle nous reviendrons un peu plus loin, pour y accéder. Si cette notion, ainsi que la distinction qui l'accompagne, est empruntée à un article américain (Starr et Fondas, 1992), son traitement par notre chercheur reste original, à la fois sur le plan théorique et sur le plan empirique. C'est que le concept même de socialisation, au sens général du terme, est au cœur des travaux d'un certain nombre de sociologues de l'école française, dont on trouvera les noms dans la bibliographie de l'article. Ces lectures permettent d'approfondir le contenu de ce processus socio-affectif, par lequel l'individu donne sens à sa trajectoire, et qui ne se résume pas à un simple apprentissage de répertoires de comportements. On aboutit alors à une définition riche de la socialisation entrepreneuriale (anticipée), envisagée comme « un processus historique d'apprentissage, d'intégration et de positionnement social par lequel un individu se prépare à remplir les rôles entrepreneuriaux, c'est-à-dire des rôles liés à l'imagination, le développement et la réalisation de visions créatrices de valeur et d'activités ». Les développements de l'auteur sur les « espaces » et les « temps » de la socialisation entrepreneuriale nous apprennent par la suite à interpréter avec prudence les lieux communs qui abondent sur ces questions, notamment ceux relatifs aux déterminismes familiaux (« un individu qui a des parents entrepreneurs ou des entrepreneurs dans sa famille a plus de chances qu'un autre de devenir entrepreneur à son tour »). Il est vrai que la famille est considérée par tous les spécialistes comme une instance très importante de socialisation, et que l' « intérêt entrepreneurial » qu'éprouve une personne aujourd'hui (et sujet par ailleurs à l'occurrence d'évènements qui vont le précipiter ou non dans l'action) est souvent « l'expression actualisée de dispositions socio-psychiques inscrites dans le temps long de la famille » ; mais ce processus de reproduction des modèles familiaux n'a rien d'automatique, le sujet peut ou non s'approprier et faire vivre cet héritage, et même dans les cas où se confirme le poids de cet héritage (reprise de l'entreprise familiale), cela peut se produire dans une configuration de routine ou d'automatisme, avec parfois une volonté de se démarquer par rapport au rôle parental. On trouvera enfin dans ce travail une approche fructueuse de la socialisation entrepreneuriale envisagée comme un cas particulier de socialisation « professionnelle » : elle est alors le fruit d'une double transaction, l'une « biographique » (le futur créateur met en scène les compétences acquises au sein de ses instances antérieures de socialisation), l'autre « relationnelle » (en échange de ces compétences, le créateur cherche à obtenir la confiance des parties prenantes envers sa capacité à mener à bien son projet). Il est à nouveau ici intéressant de noter que cette distinction, utilisée avec profit pour analyser en profondeur un cas de chercheur-créateur de la région lilloise (Pailot, 2003 a), est empruntée à un sociologue français spécialisé dans le domaine (Dubar, 1991)…

1.2 L'accent sur les processus entrepreneuriaux

La dimension temporelle qui caractérise tout autant le parcours décisionnel de l'entrepreneur que les différentes étapes qui jalonnent le destin de la jeune organisation qu'il impulse, est peut-être celle qui réunit le plus grand nombre au sein de la petite communauté des chercheurs français dans le domaine. Si nous nous reportons à nouveau au premier numéro de la Revue de l'Entrepreneuriat, sur les cinq recherches doctorales qui constituent le volume, quatre peuvent être qualifiées d 'études processuelles ; si nous y ajoutons la lecture d' autres travaux récents à notre disposition, nous pouvons utiliser pour les classer la distinction qui vient d'être faite entre parcours d'individus et parcours organisationnels :

■ En ce qui concerne le thème des cheminements ou des itinéraires d'entrepreneurs, nous pouvons constater que les traitements qu'en font Christian Bruyat et Alain Fayolle, dans le précédent numéro de la Revue, bien que très différents quant au fond et quant à la forme, revêtent un caractère en réalité complémentaire. En France comme dans les pays voisins, qu'il s'agisse de la population dans son ensemble ou de sous-ensembles particuliers (les ingénieurs dans le travail d'Alain Fayolle), des sondages successifs et concordants montrent que le nombre des personnes qui pensent à créer une entreprise est très largement supérieur à celui des créateurs effectifs. Cet écart très important est dû à ce que le passage à l'acte final est précédé d'une série d'étapes qu'il faut franchir une à une avant de réellement aboutir. Une modélisation conceptuelle de ce processus avait été proposée dans sa thèse par Christian Bruyat. Les étapes, au nombre de cinq, montrent une implication croissante, depuis l'étape 0 (action de créer non perçue) jusqu'à l'ultime (action de créer effectivement réalisée). Dans l'article publié dans le premier numéro de cette revue, ce sont les passages critiques entre les étapes 2 (action de créer envisagée) et 3 (action de créer activement recherchée), et entre les étapes 3 et 4 (action de créer lancée, avec une certaine dose d'irréversibilité) qui sont plus particulièrement décrits, sous le nom de phases de déclenchement et d' engagement. Pour expliquer la dynamique de ce processus, l'auteur mobilise un outil qu'il appelle la Configuration Stratégique Instantanée perçue par le Créateur (CSIP), qui permet de repérer, dans une perspective d'accompagnement (l'auteur a été pendant de longues années consultant en création d'entreprises), l'ensemble des représentations que se fait, à un moment donné du processus, le porteur de projet de la situation dans laquelle il se

trouve. On trouve au sein de cette CSIP les aspirations de l'entrepreneur (non mesurables, et ne s'opérationnalisant sous forme de buts et d'objectifs que si un ou plusieurs projets de création émergent) ; sa perception des ressources et des compétences dont il dispose aujourd'hui et probablement dans l'avenir ; sa perception des opportunités et des possibilités qu'offre l'environnement. Les conditions pour que le déclenchement se produise sont les suivantes : existence d'une zone de cohérence entre le projet que le créateur a en tête et le contenu qui vient d'être décrit de sa CSIP ; un état minimum de tension chez le créateur ; une certaine liberté de manœuvre, enfin, qui lui permette d'accomplir toutes les démarches consommatrices de temps et d'argent associées à cette étape. Quant à l'engagement, il ne sera effectif que si le porteur de projet ne renonce pas au dernier moment, soit par découragement soit parce qu'une alternative d'emploi moins aventureuse lui est proposée, soit en raison de la résistance au changement qu'il n'a pu surmonter, faute d'avoir pu trouver autour de lui le système d'appui familial, relationnel et institutionnel qui joue un rôle décisif à ce stade. Tout au long de ce processus, des interrelations sont identifiées entre les issues possibles et divers facteurs de contingence favorisant ou pénalisant le cheminement. Elles sont suffisamment complexes pour justifier, en fin d'article, un recours à une modélisation topographique, voire chaotique, du processus (Bruyat, 2001).
Dans sa thèse puis l'article qui en donne les principaux résultats, Alain Fayolle nous propose un autre type d'analyse en terme de processus ; les étapes à parcourir ne sont plus celles d'un cheminement vers la décision de création, mais celles d'une carrière professionnelle, tout au long de laquelle l'acte entrepreneurial est considéré comme une alternative possible à la continuation de l'état salarié. La population étudiée est celle des ingénieurs, le mode d'accès aux données est l'enquête statistique, et l'objectif principal de la recherche est de tenter de situer les positions entrepreneuriales des ingénieurs français dans leur carrière professionnelle et dans le temps. La question de recherche n'est pas tant ici de savoir combien parmi les sujets interrogés sont devenus effectivement entrepreneurs (il y en a 182 sur 681 questionnaires exploitables), mais comment et pourquoi ils y sont parvenus ; une analyse fine de leurs réponses à la partie spécifique du questionnaire qui leur est réservée permet ainsi à l'auteur de dresser une typologie des « ingénieurs entrepreneurs » , se répartissant le long d'un continuum dont les pôles principaux sont la dimension « managériale » et la dimension « technique ». Il est à noter qu'un petit nombre de ces entreprenurs ne le sont pas devenus par choix délibéré, mais à la suite d'un accident de carrière ou de la vie personnelle qui les a conduits à s'engager dans cette voie presque malgré eux.
On peut également s'intéresser, et ce sera le cas ici, aux ingénieurs qui ne sont pas devenus entrepreneurs, mais qui, dans leurs réponses au questionnaire, déclarent souhaiter le devenir. On note alors des points de complémentarité avec le modèle cité plus haut de Christian Bruyat, au vu du profil détaillé de ces répondants, appelés dans l'étude « ingénieurs de type C », et décrit dans l'annexe 2 de l'article. Certaines conditions requises pour l' « engagement » sont réunies, si l'on se réfère à leur système de valeurs et de croyances (recherche d'un statut élevé, distance par rapport à la sécurité de l'emploi, capacités relationnelles élevées) ; quant au « déclenchement », il est favorisé par une certaine disponibilité (célibat, âge peu élevé, pas d'enfants à charge) et surtout le minimum d'état de tension requis par le modèle de Bruyat (degré de satisfaction professionnelle faible, situation de recherche d'emploi). La formation complémentaire en gestion reçue par les répondants, leur fonction principale actuelle centrée sur le marketing et le management, le fait qu'ils aient souvent créé des associations, ont pour conséquence que dès que s'ouvrira une « fenêtre de déclenchement » (occurrence d'un projet en concordance avec les aspirations et les compétences perçues par le répondant), il existera une probabilité forte de passage à l'acte. Pour autant, il n'y a rien d'automatique dans ce parcours et l'auteur constate que malgré la présence de l'ensemble de ces facteurs favorisants, un certain nombre de raisons liées au contexte familial et professionnel les détournent parfois de leur intérêt initial et les conduisent à se conforter dans un emploi salarié, le plus souvent assez valorisant et à forte implication managériale (Fayolle, 2001).
Si ce sont des parcours ou itinéraires d' entrepreneurs qui retiennent majoritairement l'attention, il ne faut pas perdre de vue qu'un chercheur français, cité en début d'article, a consacré sa thèse à une population proche et quelque peu négligée par la littérature entrepreneuriale, celle des repreneurs, considérées ici comme des personnes physiques, en laissant donc de côté les opérations de croissance externe, qui relèvent de la stratégie plutôt que de l'entrepreneuriat au sens strict du terme. On trouvera dans une publication récente une vision synthétique de leur parcours, conçue de manière très élargie, et que l'auteur appelle le « processus repreneurial ». Ce processus démarre dès que la motivation de reprendre une entreprise (plutôt que d'en créer une) apparaît, et se termine lorsqu'une fois l'affaire conclue, le repreneur a réussi son entrée dans l'entreprise acquise, en respectant les prérequis d'une transition en douceur et en maîtrisant pour finir les changements induits par la reprise. Au centre du processus, se situe le « processus de reprise » proprement dit, décrivant les étapes que suit le repreneur « révélé », depuis les démarches effectuées pour détecter une cible, l'étudier, et enfin négocier son achat (Deschamps, 2002). On trouve ici un bon exemple de synergie entre efforts de recherche et recommandations à caractère managérial, car cette étude, fondée sur une enquête statistique auprès de repreneurs (la seule qui ait été conduite en France avec ce degré de précision), a débouché sur la publication d'un manuel fournissant aux candidats à une reprise d'entreprise une série de recommandations précises, respectant dans ses grandes lignes les étapes du processus qui vient d'être décrit. (Deschamps et Paturel, 2001).

■ En ce qui concerne l'étude des processus envisagée sous l'angle organisationnel, nous quittons l'analyse du cheminement d'un seul individu pour appréhender une réalité plus complexe, à savoir la conversion de l'idée initiale du créateur en une véritable entreprise. Christian Bruyat avait déjà suggéré à la fin de sa thèse qu'il n'y a pas nécessairement



cohérence entre le projet personnel du créateur (son projet de vie) et son projet d'entreprise (qui en est le reflet, mais plus ou moins fidèle), pas plus qu'entre les impératifs du projet, tels qu'ils se dévoilent à mesure qu'il se développe, et la représentation (la Configuration Stratégique Instantanée) que s'en fait dans le temps son porteur. La recherche de cette cohérence, mobilisant des mécanismes d'apprentissage dont l'efficacité dépendra de divers facteurs (dont l'aide du conseil en création…), conditionne la transformation progressive d'un « projet d'entreprendre » en un véritable « projet d'entreprise »[7]. On trouvera dans une recherche doctorale française de ces dernières années une tentative intéressante de validation empirique de cette piste (Fonrouge, 1999). L'auteur a sélectionné neuf cas d'entreprises nouvellement créées qu'elle a tout d'abord classés en fonction du caractère soit complémentaire, soit concurrent, soit antagoniste des aspirations et de la vision du porteur de projet par rapport à celles de ses parties prenantes(associés, premiers salariés). En outre, deux cas extrêmes ont été soumis à une analyse longitudinale, au cours de laquelle ont été dressées, à six mois d'intervalle, les cartes cognitives des deux créateurs. La recherche a montré que la transition de l'individuel vers le collectif (partage croissant de la vision par l'ensemble des acteurs) s'effectuait d'autant plus aisément que face à la survenue des incidents qui n'ont pas manqué de se produire au cours de la période, une « réorganisation cognitive » apparaissait chez le créateur ; au contraire, le partage de la vision ne s'effectuait pas ou mal (avec les réactions d'hostilité ou de désenchantement des parties prenantes que cela entraîne) lorsque l'équilibre cognitif du créateur restait inchangé pendant la période.

En complément de l'approche précédente, qui part essentiellement du porteur de projet, on peut aller plus loin, et montrer, comme le fait une contribution au premier numéro de cette Revue (De La Ville, 1996 et 2001), comment s'opère la collectivisation progressive des valeurs et de la vision du fondateur au sein du petit groupe de salariés et d'associés qui l'entoure. Dans cet article issu d'un travail doctoral, sur lequel nous reviendrons un peu plus loin au niveau méthodologique, on cherche à comprendre comment les connaissances et les représentations d'un individu (le fondateur d'une jeune entreprise hi-tech française) deviennent la propriété collective des membres de l'équipe entrepreneuriale. Au cours d'une première étape, de multiples interactions personnelles au sein du groupe donnent lieu aux indispensables apprentissages individuels de ses membres. Peu à peu, se mettent en place des « cadres d'interaction », qui sont en quelque sorte des modalités interprétatives permettant de donner du sens aux différentes activités techniques pratiquées par les membres du groupe ; l'auteur met particulièrement en évidence (avec exemples à l'appui) le climat d'improvisation collective qui s'instaure dans le face à face de l'équipe avec des situations nouvelles ou ambiguës, ainsi que la vulnérabilité des cadres d'interprétation, qui sont susceptibles à tout moment d'être manipulés par une coalition dominante du groupe (on parle alors d'un processus de « cadrage et de recadrage »), notamment lorsque les décisions prises ou à prendre génèrent des irréversibilités difficilement contrôlables. Le processus de structuration s'achève avec la troisième étape, qui voit se pérenniser ces cadres d'interprétation, devenus l'expression de la stratégie collective du groupe, au sein de laquelle seul l'écho de la voix du fondateur se fait désormais entendre….

2. L'éclectisme méthodologique de la recherche française en Entrepreneuriat

Comme nous l'avons annoncé au début de cette note, la recherche française, notamment doctorale, dans le domaine de l'entrepreneuriat, se distingue par une préférence quasi exclusive pour les approches de type qualitatif, alors que les auteurs anglo-saxons n'hésitent pas à utiliser la démarche empirico-déductive dans le traitement de leurs questions de recherche. Une reconnaissance, peut-être plus marquée que chez leurs collègues d'Outre-Atlantique, de la complexité des phénomènes entrepreneuriaux, ainsi que la fréquence des études centrées sur les processus, expliquent assez aisément cette caractéristique. Mais cette préférence n'implique pas pour autant monolithisme et absence de variété, d'autant plus qu'il existe quelques incursions dans le domaine quantitatif, auxquelles nous ferons allusion dans nos propos conclusifs. Diversité et créativité sont en effet des qualités que l'on peut sans peine attribuer aux chercheurs français lorsqu'ils défrichent le terrain de l'entrepreneur et de ses réalisations.

2.1 La diversité des approches terrain : l'exemple de la méthode des cas

Essentiellement caractérisée par la variété de ses applications possibles et des canevas de recherche auxquels elle peut donner lieu[8], la méthode des cas telle qu'elle est utilisée par les chercheurs français ne présente pas d'exception notable par rapport à cette observation. Sans prétendre à l'exhaustivité, on trouvera ci-après quelques aspects représentatifs de cette diversité.

---

[7] Expression empruntée à J.P. Bréchet : « Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise », Revue française de Gestion, Juillet 1994, p.5-14. Cet article témoigne de l'intérêt des stratèges et des théoriciens des organisations pour le sujet qui nous occupe ici.

[8] Sur ces points, on consultera avec profit l'ouvrage de Martine Hlady-Rispal, « La méthode des cas : application à la recherche en gestion », Editions De Boeck, 2002.



■ Des recherches qualitatives où la méthode des cas présente une visée surtout exploratoire

Ici, comme le rappelle Martine Hlady-Rispal dans son ouvrage, l'étude de cas constitue une démarche privilégiée, tout en étant qualifiée d' exploratoire par son auteur : on s'attache alors à découvrir la singularité dans le temps et dans l'espace de processus mal connus, la généralisation des résultats n'étant pas une préoccupation première.

Un premier exemple de ce type de démarche peut être trouvé dans le travail doctoral de Sylvie Sammut, dont on trouvera une version synthétique dans le premier numéro ce cette Revue (Sammut, 2001). L'auteur cherche à tester, dans une perspective exploratoire, la pertinence d'une grille de lecture stratégique permettant d'appréhender de manière systémique les problèmes qui peuvent se poser pendant la phase critique de démarrage de l'entreprise nouvellement créée. Cette grille de lecture est en fait un système de gestion à cinq pôles (l'entrepreneur au centre, les ressources financières, l'environnement, les activités et l'organisation à la périphérie), chacun de ces pôles retenant tour à tour (dans un ordre variable selon les cas) l'attention privilégiée du propriétaire. On devine que pour l'auteur la fin de la période de démarrage, plutôt que d'être simplement bornée temporellement (la limite de cinq ans est le plus souvent proposée pour ce type de création moyennement innovante), se situe lorsque le créateur, doté désormais d'un minimum de « conscience stratégique », accorde une attention équilibrée à chacune des composantes de son système de gestion. Mais entre temps, différents « scénarios » peuvent se produire, certains plus favorables que d'autres, selon l'ordre et la manière avec laquelle sont traités les problèmes cruciaux correspondant aux pôles de la grille de lecture. C'est ici que la méthode des cas, permettant de suivre sans a priori et dans la durée un échantillon « théorique » de douze jeunes entreprises soigneusement sélectionnées, s'avère précieuse dans sa visée exploratoire, car au delà de chaque histoire singulière, l'analyse empirique débouche sur des processus de développement (les « scénarios ») sinon identiques, au moins comparables et parfois même fortement ressemblants quant à l'ordre dans lequel les différentes composantes du système de gestion sont traitées par l'entrepreneur. C'est ainsi que quatre scénarios principaux ont été repérés, dont certains, bien qu'imparfaits, sont relativement contrôlables (scénarios « incrémental » et « progressif »), un autre obéissant aux canons normatifs de la création d'entreprise (scénario « planifié »), mais le dernier, qualifié de « chaotique », et qui concerne trois entreprises sur douze, est le plus inquiétant : le dirigeant, malgré ses qualités personnelles, soumet à une pression permanente son système de gestion, dont tous les pôles sont en perpétuelle effervescence…

Dans la même veine méthodologique, bien que portant sur un thème entièrement différent, se situe l'article sur le transfert de la recherche publique par le chercheur fonctionnaire, et que l'on trouvera dans le présent numéro (Philippart, 2002). Il s'agit de savoir comment le cadre juridique novateur de la loi sur l'innovation du 12 juillet 1999 a été appréhendé et utilisé en pratique par les chercheurs des laboratoires publics français. La méthode des cas se prête bien à ce type d'investigation, dans la mesure où d'une part l'utilisation des cadres juridiques par les créateurs d'entreprises a rarement été étudiée d'un point de vue académique, et où d'autre part le dispositif objet de l'étude est très récent et complexe, en même temps que d'une grande nouveauté (on autorise un chercheur ayant un statut de fonctionnaire à créer une entreprise pour exploiter ses travaux). L'objectif de l'étude est clairement celui de la découverte sans a priori préalable (ce que n'aurait pas permis l'enquête classique par questionnaire), mais l'étroitesse du thème traité autorise l'utilisation d'entretiens semi-directifs et centrés sur des situations directement en rapport avec le dispositif. On note ici un aller-retour intéressant entre le travail de codification par l'auteur du contenu de ses entretiens et sa propre connaissance des aspects juridiques de la création d'entreprise et du dispositif de la loi du 12 juillet 1999 en particulier (l'auteur de l'article est juriste de formation). Au total, ce travail exploratoire sur sept cas de chercheurs publics ayant utilisé les diverses possibilités du dispositif (six dans la région lyonnaise, un sur la région lilloise) s'avère producteur de connaissances, notamment sous la forme de catégories (que seule une posture de découverte permet ici d'identifier) qui constituent autant d'angles d'attaque du thème étudié. On trouve ainsi celle du montage sociétaire (avec une préférence pour le choix de la Société par action simplifiée ou SAS), à laquelle se mêle étroitement celle, capitale ici, du choix statutaire (l'utilisation de l'article 25-1 modifié de la loi, qui permet au chercheur de créer son entreprise tout en conservant sous certaines conditions son statut, ou des articles 25-2 ou 25-3, qui lui offrent d'autres possibilités de valoriser ses travaux au sein d'une entreprise existante). Parmi les autres catégories, celle qui décrit les relations du chercheur créateur avec son institution d'origine est d'une grande complexité, d'autant plus qu'elle ne peut être analysée séparément des relations du même chercheur avec d'autres acteurs et notamment les investisseurs (particulièrement méfiants devant certaines dispositions de la loi trop peu protectrices de leurs intérêts). Au final, l'ultime catégorie « perception du dispositif par le chercheur » débouche sur un diagnostic réservé des conditions réelles d'utilisation du dispositif, qui apparaissent à l'auteur à la fois confuses et instrumentalisées (certains articles de la loi sont détournés de leur objectif), ce qui l'amène en fin d'article à énoncer un certain nombre de propositions concernant le texte lui-même et ses stratégies d'approche par les utilisateurs.

■ Des recherches d'inspiration constructiviste avec étude de cas unique

On trouve un bon exemple de ce type d'effort dans le travail doctoral déjà cité du milieu des années 1990, qui a porté sur une étude de cas effectuée pendant plusieurs années au sein d'une jeune entreprise française de haute technologie, et qui a fait l'objet d'une livraison dans le premier numéro de cette Revue (De La Ville, 2001)[9]. On a affaire ici à une

[9] Plus récemment, deux autres thèses, que nous ne pouvons détailler ici, traitent plus ou moins directement d'entrepreneuriat par le biais de l'étude de cas unique. Dans la première, le sujet traité est l'analyse de la genèse et des trajectoires des start up internes au sein d'une même grande entreprise de télécommunications (Basso, 2002), dans la seconde, les conditions d'émergence et de développement de l'orientation marché au sein des jeunes entreprises de haute technologie, grâce à une observation participante et de longue durée dans une de ces firmes choisie comme terrain de la recherche (Dumeynieux, 2003).

recherche d'envergure mobilisant des méthodologies et une posture d'inspiration constructiviste, d'un maniement délicat propre à décourager tout chercheur qui ne se serait pas aussi sérieusement préparé à en affronter les pièges et contraintes. Cette démarche exigeante est elle-même inspirée par les défis majeurs lancés par la question centrale que se pose le chercheur : « Comment émerge un projet entrepreneurial collectif à partir d'apprentissages inter-individuels et comment l'action collective prend-elle en compte ces apprentissages ? ». Sur le plan théorique, le traitement de ces phénomènes très complexes d'apprentissage collectif – qui ont été brièvement décrits plus haut- oblige le chercheur à prendre position, notamment en soulignant que le projet entrepreneurial ne peut que s'inscrire dans un réseau de relations sociales, et en affirmant la nature intersubjective des phénomènes d'apprentissage, c'est-à-dire constituée par le produit d'interactions entre individus, et non d'additions d'apprentissages d'individus isolés. Il y aura donc interaction (et non observation passive) entre le chercheur et son terrain, dont les différents niveaux, s'étageant entre la fin de l'année 1991 et le mois de mars 1995, sont décrits dans le schéma n° 2 de l'article. On devine que tout au long de cette immersion du chercheur au sein de son terrain, l'hypothèse de sa neutralité quant au contenu observé est largement abandonnée, conformément au postulat constructiviste présidant à la démarche. Quant à la restitution des quelque 150 heures d'entretiens qui ont donné lieu à près de 400 pages de comptes rendus validés par les différents interlocuteurs interrogés, elle privilégie une dimension narrative en restant la plus proche possible des récits formulés par les personnes interviewées ; on est convié à une lecture proche du conte réaliste, faisant disparaître le chercheur, et adoptant des conventions stylistiques préconisées par les tenants de l' « interactionnisme symbolique », courant proche de l'école ethnographique (Van Maanen, 1988).

■ Un « échantillon » de 42 cas source d'explication de la performance d'entreprises nouvellement créées (recherche « hors norme » quant au nombre de cas mobilisés)

Compte tenu de la quasi impossibilité d'expliquer de façon simple le succès ou l'échec des entreprises nouvellement créées (surtout lorsqu'elle ont un fort contenu entrepreneurial), il est apparu logique aux rares chercheurs s'attaquant à ce thème crucial de se tourner vers les méthodes qualitatives, ayant pour visée la compréhension en profondeur des phénomènes complexes et évolutifs qui marquent les premières années de la création et déterminent l'issue finale. Le travail de référence dans ce domaine a été publié à la fin des années 1990, et portait sur un large échantillon d'entreprises de création récente, ayant démarré à partir d'une innovation technologique (Marion, 1999). L'objectif du chercheur est d'explorer les mécanismes complexes et difficilement prévisibles au départ qui expliquent le succès ou l'échec de l'initiative (mesurés ici par le fait ou non pour les intervenants financiers d'avoir fait jouer la contre-garantie Sofaris afin de rentrer au moins partiellement dans leurs fonds). L'auteur mobilise pour cela une méthodologie de type qualitatif inductif, bien que le nombre de cas étudiés dépasse largement la norme généralement admise (entre quatre et dix) . Une proposition centrale est avancée, avec l'idée que si au départ une évaluation des points forts ou faibles d'un dossier et donc des chances de succès est toujours possible, un véritable pronostic doit prendre en compte ce qui est beaucoup plus difficile à prévoir : l'évolution dans le temps d'un système en équilibre fragile, celui d'une entreprise en création. Cette proposition et les questions de recherche qui en découlent sont soumises à un examen empirique. Les résultats du terrain sont restitués sous la forme d'analyses intra-cas et inter-cas, avec utilisation de grilles systématiques de lecture, quelle que soit l'issue du projet. Le tome 2 de la thèse, d'une grande richesse informative, contient le récit détaillé des 42 cas de création, dont les historiques (couronnés ou non de succès) servent de support aux diverses pistes de recherche avancées par l'auteur. L'un des résultats majeurs mis en évidence est l'existence de dérapages et de dérives multiples, qui se retrouvent à peu près à part égale dans les jeunes entreprises qui survivent et celles qui disparaissent ; ce qui fait en réalité la différence, c'est l'inégalité de leurs conséquences au niveau de la préservation de l'équilibre du système en création. Une des principales pistes d'explication de la performance réside donc dans la faculté de réponse du créateur – ou de l'équipe entrepreneuriale- aux difficultés rencontrées en cours de route, soulignant ainsi le rôle éminent de l'entrepreneur comme acteur apprenant et stabilisateur d'un système en équilibre toujours fragile…

2.2 La créativité au service des méthodes qualitatives : trois illustrations

Les deux premières applications témoignent d'un effort pour dépasser les traditionnelles approches démographiques ou par les traits de l'entrepreneur, tandis que la troisième utilise la méthode classique des cas, mais en prenant comme unités d'analyse des sites géographiques, démarche peu courante en sciences de gestion. On notera que les techniques décrites ci-après trouvent peu d'équivalents dans la littérature entrepreneuriale anglo-saxonne, ce qui va dans le sens de l'hypothèse d'un French Touch de la recherche française proposée en début d'article.

■ Deux outils d'exploration des processus mentaux de l'entrepreneur

Le développement de la cartographie cognitive comme outil de diagnostic et d'accompagnement des entrepreneurs, et plus généralement des dirigeants de PME-PMI, est intimement lié à l'attention qu'ont portée depuis de nombreuses années nos Collègues Québécois au concept de « vision stratégique », dont ils ont montré la pertinence lorsque l'on décide de se pencher sur le destin des organisations de petite taille (Filion, 1991). On doit donc considérer comme

particulièrement bienvenue la publication dans le deuxième numéro de cette Revue d'un article très complet d'un spécialiste reconnu appartenant à cette Ecole, dans lequel on trouvera à la fois le mode d'emploi de cette technique, et son application au cas d'un entrepreneur-propriétaire d'une PME manufacturière québecoise (Cossette, 2002). Nous souhaiterions ici prolonger la réflexion en montrant que dans un passé récent des chercheurs français ont essayé, avec des résultats intéressants, d'utiliser l'outil de la cartographie cognitive pendant la période qui précède et/ou qui suit de très près le démarrage effectif d'une entreprise nouvellement créée. La première tentative en ce sens peut être trouvée dans un travail doctoral déjà cité (Verstraete, 1997), où l'établissement de cartes cognitives successives concernant un même porteur de projet, puis devenu créateur d'entreprise, occupe une place importante dans la partie empirique de la thèse. Les quatre cartes successives ont été établies six mois avant le démarrage de l'entreprise, au moment du démarrage, et six mois puis un an environ après la création. L'un des résultats importants obtenus par le chercheur est que dans le cas d'un couple projet-porteur à fort potentiel (sans qu'il s'agisse en l'espèce d'une création technologiquement innovante), on note, au fur et à mesure de l'établissement des cartes, une complexité croissante, un enrichissement et des changements constructifs de perspective de l'univers cognitif du créateur, avec un renforcement de la persistance entrepreneuriale en fin de parcours (Verstraete, 1997). La même année, dans la Revue Internationale PME, l'auteur montre comment la cartographie cognitive peut être utilisée très concrètement dans le cadre de l'accompagnement des créateurs d'entreprise. Deux ans plus tard, un autre chercheur utilisera la même piste de recherche avec un objectif légèrement différent : l'examen des cartes cognitives successives d'un créateur pendant la phase de démarrage devrait pouvoir permettre de repérer si s'opère ou non chez le créateur la transition de l'individuel vers le collectif, le partage de sa vision avec les autres parties prenantes. Afin d'approfondir ce thème qui a déjà été évoqué plus haut à propos de l'utilisation de la méthode des cas, l'auteur nous présente deux exemples contrastés : dans l'un, l'examen des deux cartes successives (à six mois d'intervalle) montre que face aux aléas de l'environnement survenus pendant la période, le créateur maîtrise les phénomènes de dissonance cognitive qui en résultent, et réorganise ses schémas cognitifs en conséquence (les considérations personnelles qui étaient très présentes dans la première carte disparaissent de la seconde au profit de préoccupations plus collectives) ; dans le second, le créateur, malgré l'accroissement de la pression commerciale qui le conduit à recruter dans l'urgence de nouveaux commerciaux (politique qui se traduit par une boucle à sentier négatif dans les cartes, ce qui est un signe d'une certaine incohérence sur le plan cognitif), ne change pas fondamentalement de schémas d'une carte à l'autre : les croyances clés, liées essentiellement à ses préoccupations personnelles (peur de se retrouver au chômage) se retrouvent d'une carte à l'autre, avec les mêmes liens entre les concepts (Fonrouge, 1999).

On a vu plus haut que, plus que dans les traits de personnalité dont les limites sont désormais connues, c'est dans le passé du créateur d'aujourd'hui que l'on peut trouver les traits dispositionnels qui l'ont conduit à passer à l'acte. D'où l'intérêt de travaux faisant appel à la méthode biographique (récits de vie), stratégie de recherche classique en sciences sociales, mais beaucoup moins utilisée en sciences de gestion et a fortiori en entrepreneuriat, alors que la centralité du personnage de l'entrepreneur nous y invite tout naturellement, comme nous le rappelle avec à propos une des contributions de ce numéro (Pailot, 2002). On trouvera dans cet article un rappel très documenté des origines et des variantes de cette technique de recherche, fondée essentiellement sur une énonciation orale d'un sujet sur sa vie passée, ses potentialités théoriques, et les inévitables problèmes de validité et d'interprétation que soulèvent des contenus perpétuellement tiraillés entre histoire et mémoire. Ses possibilités d'application en entrepreneuriat apparaissent alors très clairement, surtout lorsque l'on veut approfondir le thème central des intentions entrepreneuriales, et comprendre comment le déclenchement de l'acte trouve ses racines dans de multiples répertoires incorporés et intériorisés par le sujet au cours de ses expériences sociales passées. Le lecteur intéressé pourra trouver une application empirique de cette méthode dans une autre publication de l'auteur, consacrée à la socialisation entrepreneuriale du chercheur-créateur, où l'exemple décrit (celui d'un chercheur public souhaitant utiliser les dispositions de la Loi sur l'Innovation) montre l'intérêt du récit biographique comme facteur de compréhension d'un passage à l'acte a priori peu évident (chercheur public ayant un statut de fonctionnaire et souhaitant créer une entreprise en profitant des dispositions de la Loi sur l'Innovation) (Pailot, 2003).

■ Des sites géographiques comme unités d'analyse d'une recherche en entrepreneuriat

On a vu plus haut l'intérêt porté par la communauté académique aux problèmes soulevés par la valorisation économique des résultats de la recherche universitaire. Il s'agissait de se pencher sur le profil et le sort des chercheurs publics désireux de créer leur propre entreprise, alors que l'objectif de la recherche à laquelle nous nous intéressons maintenant (Pirnay, 2001) est d'aider les institutions –universitaires pour la plupart- désireuses de mettre en place et de maîtriser une politique d'essaimage destinée à promouvoir la création et le développement de telles entreprises, qualifiées dans ce travail de « spinoffs universitaires ». A cette fin, l'auteur a mis en œuvre une démarche de recherche de type « ingénierique », partant du constat que les institutions en cause ne parviennent pas à exprimer les problèmes auxquels elles sont confrontées ni à définir les outils de gestion dont elles auraient besoin pour les appréhender ; il faut donc leur livrer une articulation des connaissances existantes grâce à une construction originale, permettre une appropriation des résultats de la recherche par les praticiens, et déboucher sur la production de nouvelles connaissances procédurales qui viennent se confronter avec les connaissances existantes et les enrichir. Sans que l'on puisse ici épuiser le contenu d'un

travail d'une grande densité, l'apport essentiel de la recherche réside dans un effort de modélisation du phénomène d'essaimage envisagé comme un processus (avec une liste raisonnée des problèmes surgissant à chacune des étapes du processus), ainsi qu'un répertoire renseigné de manière très précise des principaux types d'acteurs impliqués dans le processus. Ce « cadre procédural d'essaimage » a été obtenu grâce à une utilisation originale de la méthode des cas, l'auteur ayant personnellement visité une quinzaine de sites universitaires dispersés sur dix pays et ayant pour caractéristique commune d'être activement engagés dans une politique d'essaimage. Au fur et à mesure des rencontres et visites pratiquées auprès d'institutions réputées dans le domaine, s'est forgée peu à peu une base de connaissances praxéologiques (« actionnables » selon la terminologie de l'auteur) de laquelle a progressivement émergé un ensemble d'invariants (problématiques, configurations d'acteurs, processus) débouchant sur une meilleure lisibilité, de l'intérieur comme de l'extérieur, des politiques suivies et des stratégies à mettre en place.

3. Conclusion

Au terme de cette recension, forcément incomplète, des travaux français en entrepreneuriat, on ne peut qu'être rassuré par l'existence d'une production dont la qualité d'ensemble compense largement le volume encore trop faible, eu égard à l'importance des enjeux et au grand nombre de questions restant à traiter au sein de ce nouveau champ disciplinaire. Laissant le choix de ces thèmes à l'initiative des chercheurs confirmés et des directeurs de recherche qui ne manqueront pas dans l'avenir d'investir le champ, nous terminerons par quelques suggestions d'ordre méthodologique, destinées à orienter les jeunes chercheurs qui pourraient ressentir des hésitations, par ailleurs légitimes, avant d'entreprendre leur travail.

Nous pensons tout d'abord qu'il est temps aujourd'hui, vu le stade actuel de développement de l'état de l'art et des conceptualisations dans le domaine de l'entrepreneuriat, de recourir davantage que par le passé aux méthodologies quantitatives classiques, et plus précisément à celles s'inspirant de la démarche empirico-déductive. Les efforts de ce type ne sont pas complètement absents, puisque nous avons relevé des incursions, avec notamment les travaux dirigés par Robert Paturel sur la reprise d'entreprise par les particuliers, les politiques d'essaimage par les grandes entreprises, les trajectoires d'entrepreneurs. Ces travaux sont quantitatifs et inductifs, réalisés par questionnaires sur de larges échantillons, et proposent des analyses, des traitements de données, des typologies, et bien souvent en fin de thèse d'intéressantes pistes de recherche. Plus récemment, une recherche doctorale a été plus loin, et a pris le risque de modéliser une question de recherche, de proposer un jeu d'hypothèses à vérifier, et de les soumettre à l'épreuve du terrain par la voie de questionnaires à des fins de validation. La question de recherche était de savoir si les professionnels du capital-investissement se servent uniquement de variables instrumentales (c'est-à-dire liées aux seuls risques et bénéfices perçus) dans l'évaluation des projets de création d'entreprises qui leur sont soumis, ou si des considérations liées à la confiance ne jouent pas un rôle important, tout en restant complémentaire, dans leur jugement final. Les résultats de la recherche terrain, menée auprès d'un large échantillon de capital risqueurs, plaident en faveur de la seconde branche de l'alternative, car loin de s'opposer, les approches utilitaristes et fiduciaires se complètent pour nourrir le jugement des professionnels (Krieger, 2001). Nous pensons qu'il est désormais possible d'appliquer des méthodologies similaires à des thèmes de recherche centrés sur l'entrepreneur et ses réalisations, notamment lorsqu'il s'agit d'une de ses plus spectaculaires, la création d'entreprise. Un certain nombre de raisons d'ordre pratique militent en ce sens, parmi lesquelles l'existence de larges échantillons disponibles de créateurs d'entreprises, très bien documentés au niveau statistique, et auprès desquels nous avons vérifié personnellement qu'il est possible d'obtenir d'excellents taux de réponse, surtout lorsque le questionnaire est administré en face à face. On pourrait ainsi aborder la question centrale de la performance de l'entreprise nouvellement créée, en commençant par la voie la plus simple, celle des travaux de type prédictif, dont l'objectif est de savoir si certaines caractéristiques du porteur et de son projet, mesurables au moment du démarrage de l'affaire, seraient susceptibles d'annoncer l'issue (survie ou décès, survenue d'un minimum de croissance du nombre d'employés, etc) qui sera la sienne dans un plus ou moins proche avenir. La maîtrise de la variable secteur d'activité, fondamentale dans ce type de recherche, nous semble facilitée en France par la précision des informations statistiques, qui nous renseignent à un niveau très fin sur les différences de taux de survie par secteur : il suffirait alors d'ajouter à la liste des variables prédictives choisies par le chercheur une variable de contrôle dont les codes numériques traduiraient dans le sens escompté les différences de probabilité de survie de chaque entreprise selon son secteur d'appartenance. On pourra également tenter d'aller plus loin, et procéder à des essais de modélisation véritablement explicatifs, au prix toutefois de certaines simplifications sur le plan conceptuel, comme l'ont fait nos collègues anglo-saxons sur un large échantillon de créateurs, interrogés à deux ans d'intervalle (six mois après de le démarrage et deux ans et demie après), et dont le niveau de satisfaction (variable expliquée du modèle) est utilisé comme substitut de la performance (Cooper et Artz, 1995).

Les possibilités offertes par la méthode hypothético-déductive n'empêchent pas le fait qu'il y a encore une large place pour les démarches qualitatives, et en particulier la méthode des cas, dans les travaux dans le domaine de



l'entrepreneuriat à initier dans l'avenir, à condition de choisir des thèmes de recherche qui s'y prêtent. Citons, par exemple, celui des liens entre famille et entrepreneuriat, qui a fait l'objet d'une étude en dehors de ces colonnes (Saporta, 2002). Il y a en effet dans ce thème un fort potentiel d'ambiguïté, à la fois à l'intérieur d'un pays (le facteur familial ne constitue pas automatiquement une matrice favorable de socialisation entrepreneuriale, comme on l'a vu plus haut), mais aussi et surtout si l'on compare les cultures (on pense notamment au rôle spécifique joué par la famille au sein de l'entrepreneuriat africain). La méthode des cas pourrait également être utilisée pour étudier le rôle joué par le système d'appui –et en particulier les incubateurs– dans la formulation des stratégies des dirigeants des jeunes entreprises innovantes qui y sont accueillies. Au sein de ces véritables « écoles d'entrepreneuriat », pour reprendre la formulation de Philippe Albert, interviennent des interactions trop riches et trop complexes pour être appréhendées par les méthodologies positivistes classiques. On devra également anticiper les contraintes spécifiques de l'utilisation de la méthode des cas en entrepreneuriat, comme l'existence de biais cognitifs chez les créateurs d'entreprises, qui doivent inciter le chercheur à une certaine prudence dans l'interprétation des entretiens, d'autant plus que leur solitude (au niveau de collaborateurs de même rang) rend difficile la « triangulation » de leurs propos auprès d'autres répondants. On devra enfin gérer les tensions prévisibles entre les deux situations extrêmes du créateur débordé n'ayant pas le temps de se prêter à la démarche et de celui qui souhaite faire du chercheur un véritable conseil, l'entraînant ainsi dans une « recherche action » non prévue dans son canevas de recherche initial… Au total, un strict respect du cahier des charges s'impose, car il serait regrettable que les chercheurs français en entrepreneuriat, en sous-estimant les difficultés d'une méthode plus exigeante qu'on ne le pense en général, donnent l'impression de la choisir par défaut, parce que rebutés par les aspects techniques de la modélisation empirico-déductive. Les promesses apportées à ce jour par les pionniers dont nous avons cité les réalisations rendent ces craintes en grande partie vaines et nous laissent très optimiste pour l'avenir.

BIBLIOGRAPHIE

BASSO O., Modélisation et évaluation des risques d'échec inhérents aux start-up internes, Thèse pour l'obtention du doctorat ès sciences de gestion, Université Paris I, 2002

BIRD-SCHOONHOVEN C. et ROMANELLI E., Edit., The entrepreneurship dynamic : origins of entrepreneurship and the evolution of industries, Stanford University Press, 2001

BRAZEAL D.V. et HERBERT T.T., « The genesis of entrepreneurship », Entrepreneurship Theory and Practice, Vol 23, n°3, 1999, p. 29-45

BRUYAT C., Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation, Thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, ESA Université Pierre Mendès-France de Grenoble, 1993

BRUYAT C., « Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n°1, 2001, p.25-42

BYGRAVE R. et MINNITI M., « The microfoundations of entrepreneurship », Journal of Business Venturing, Vol.23, 1999, p. 41-52

COOPER A. et ARTZ K., « Determinants of satisfaction for entrepreneurs », Journal of Business Venturing,Vol 10, 1995, p.439-457

COSSETTE P., « Méthode systématique d'aide à la formulation de la vision stratégique : illustration auprès d'un propriétaire-dirigeant », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n° 2, 2003, p.

DE LA VILLE V., Apprentissages collectifs et structuration de la stratégie dans la jeune entreprise de haute technologie, Thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, Université Lyon III, 1996

DE LA VILLE V., « L'émergence du projet entrepreneurial : apprentissages, improvisations et irréversibilités », Revue de L'Entrepreneuriat, Vol 1, N°1, 2001, p.43-59

DESCHAMPS B., Le processus de reprise d'entreprise par les entrepreneurs personnes physiques, Thèse pour le Doctorat ès sciences de gestion, Université Grenoble II, 2000

DESCHAMPS B., « Les spécificités du processus repreneurial », Revue Française de Gestion, n° 138, avril-juin 2002, p.175-188

DESCHAMPS B., « Reprise d'entreprise par les personnes physiques (RPP) : premiers éléments de réponse à la question de son intégration dans le champ de l'entrepreneuriat », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n°2, 2003, p.

DESCHAMPS B. et PATUREL R., Reprendre une entreprise saine ou en difficulté, Dunod, 2001

DUBAR C., La socialisation : construction des identités sociales et professionnelles, Armand Colin, 1991

DUMEYNIEUX S., La naissance et le développement de l'orientation marché dans les jeunes entreprises de haute technologie : une étude de cas, Thèse pour l'obtention du doctorat ès sciences de gestion, Université Bordeaux IV-Montesquieu, 2003

FAYOLLE A., Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français, Thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, Université Lyon III, 1996

FAYOLLE A., « D'une approche typologique de l'entrepreneuriat chez les ingénieurs à la reconstruction d'itinéraires d'ingénieurs entrepreneurs », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n°1, 2001 , p.77-97

FILION L.J., Visions et relations : clés du succès de l'entrepreneur, Montréal : les éditions de l'entrepreneur, 1991

FONROUGE C., De l'entrepreneur à l'entreprise : exploration de l'influence des facteurs individuels d'ordre cognitif sur la formation des stratégies des entreprises nouvellement créées, Thèse pour l'obtention du doctorat ès sciences de gestion, Université Bordeaux-IV Montesquieu, I999

HERNANDEZ E.M., L'entrepreneuriat : approche théorique, Editions L'Harmattan, 2001

HERNANDEZ E.M., « De l'entrepreneuriat au modèle entrepreneurial », Revue Française de Gestion, n° 138, 2002, p.99-109

HLADY-RISPAL M., La méthode des cas : application à la recherche en gestion », De Boeck, 2002

KRIEGER E., L'influence respective de la confiance et des approches instrumentales dans l'évaluation des nouvelles entreprises. Une application aux professionnels du capital-investissement, Thèse pour l'obtention du doctorat ès sciences de gestion, Université Paris IX Dauphine, 2001

LOW M.B., « The adolescence of entrepreneurship : specification of purpose », Entrepreneurship Theory and Practice, Vol 25, n°4, 2001, p.17-26

MARION S., L'évaluation de projets de création d'entreprises dans le contexte d'une intervention financière, Thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, Université Lyon III, 1999

MINNITI M. et BYGRAVE W., « The social dynamics of entrepreneurship », Journal of Business Venturing, Vol 24, 2000, p. 439-457

PAILOT P., (2003), « Méthode biographique et entrepreneuriat : application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n°2, 2002

PAILOT P., « La socialisation entrepreneuriale du chercheur-créateur », dans Verstraete T., Dir., La création d'entreprise par les chercheurs de la fonction publique : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation du 12 huillet 1999, Rapport du CLAREE pour le CNRS, Contrat APN, janvier 2003

PHILIPPART P., « Le transfert de la recherche publique par le chercheur fonctionnaire : le cas de la loi sur l'innovation », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n° 2 , 2003, p.

PIRNAY F., La valorisation économique des résultats de recherche universitaire par création d'activités nouvelles (spin-offs universitaires) : proposition d'un cadre procédural d'essaimage , Thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, Université Lille II, 2001

SAMMUT S., Contribution à la compréhension du processus de démarrage en petite entreprise, Thèse pour l'obtention du doctorat ès sciences de gestion, Université de Montpellier, 1995

SAMMUT S, « Processus de démarrage en petite entreprise : système de gestion et scénarios », Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, n°1, 2001, p. 61-77

SAPORTA B., « Famille, création d'entreprise et entrepreneuriat », dans Caby J. et Hirigoyen G., Dir., La gestion des entreprises familiales, Editions Economica, 2002, p.107-127

STARR J.A. et FONDAS N., « A model of entrepreneurial socialization and organization formation », Entrepreneurship Theory and Practice, Vol 17, n°1, 1992

VAN MAANEN, Tales from the field : on writing ethnography, University of Chicago Press, 1988

VERSTRAETE T., Modélisation de l'organisation initiée par un créateur s'inscrivant dans une logique d'entrepreneuriat persistant. Les dimensions cognitive, praxéologique et structurale de l'organisation entrepreneuriale, Thèse pour le doctorat ès sciences de gestion, IAE de Lille, 1997a

VERSTRAETE T., « Cartographie cognitive et accompagnement du créateur d'entreprise », revue Internationale PME, vol. 10, n°1 , 1997

VERSTRAETE T., Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche, Editions de l' ADREG, 2000

VERSTRAETE T., « Une conception de l'entrepreneuriat », dans Vestraete T., Dir., La création d'entreprise par les chercheurs de la fonction publique : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation du 12 juillet 1999, Rapport du CLAREE pour le CNRS, Contrat APN, janvier 2003